

股票代码：002837

股票简称：英维克

深圳市英维克科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 28 日（星期四）15:00-17:00
地点	“英维克投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：齐勇先生 独立董事：屈锐征女士 财务总监：叶桂梁先生 董事会秘书：欧贤华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事长兼总经理齐勇先生致欢迎辞。</p> <p>本次英维克 2021 年度业绩说明会与投资者就其关心的问题进行交流互动。主要内容如下：</p> <p>1、问：公司 2022 年一季度的利润大幅下滑，是什么原因，接下来有什么改善措施，什么时候会看到业绩好转</p> <p>答：主要原因有：一季度结算的营业收入受产品交付影响，与预期有一定差距；公司业务布局扩大，研发等费用保持较快增长。改善措施：进一步加强各地生产基地的协同及降低物流影响，加快产品交付。公司在手订单充裕，随着国内疫情逐渐平稳，产品交付进度加快，公司业绩将会逐步得到释放。</p>

2、问：齐总您好，我想问一下公司供货给浪潮的服务器用液冷板，单个服务器的价值量大概在多少？还有一季度从营收看疫情影响有限，为什么净利润会下降这么多？二季度目前看疫情对公司的影响大吗？

答：您好，具体客户的业务细节不便在此讨论。2021 年的季节性特点是上半年高，加上 2021 年下半年开始的成本上升延续至 2022 年，这样 2022 年 Q1 与 2021 年 Q1 的对比就显得很突出了。疫情等因素对 2022 年 Q1 的营收有影响。

3、问：齐总您好，我想问一下储能温控目前看公司主要的客户是在国外，现在国内各地区储能规划项目上的很快，公司储能温控产品在国内市场占比情况如何？面临的竞争对手，在产品的优势上如何？谢谢

答：您好，公司在国内、国外均有大批的储能应用客户。英维克是国内最早涉足电化学储能温控业务的厂商，积累了丰富的产品技术及行业应用经验，有广泛的客户基础和品牌积累。

4、问：关注到公司的应收账款同比有所增加，同时相关逾期的账款也有所增加，账款回收期的加长以及逾期账款的增加对公司经营现金流是否带来压力，针对逾期账款公司有无解决措施

答：应收账款虽有所增加，但总体处于正常可控状态，且公司经营性现金流年度及季度同比均有较大改善，对公司的压力在减小。针对逾期账款，公司正积极组织催收，加强精细化管理，加强与客户沟通，目前已有部分重点客户加快了付款进度，情况好于预期。

5、问：关于精密温控节能设备华南总部基地项目（一期），这一项目的主要用途是什么，主要用于技术研发还是产品生产，项目的建成投产预计能为公司带来多少效益

答：您好，该项目是华南生产和研发基地的扩充，包括公司未来电子散热等新业务的主要扩张产能所在。具体的效益预估请参考此前相关的定增公告。谢谢！

6、问：关于《全国一体化大数据中心协同创新体系算力枢纽实施方案》，“东数西算”等行业相关的政策，公司是如何解读的，以及针对相关文件在战略布局上有什么调整和规划

答：您好，促进需求的结构化变化。公司已经在张北、宁夏中卫等多个算力节点有大量的项目应用基础，在多系列高效风冷产品方案和端到端全链条液冷产品方案方面有充分的储备。

7、问：公司的温控产品与国外的温控产品在质量和性能上谁更具有优势，若有差距，差距有多少

答：您好，公司在设备散热的多方面已具备国际先进水平。

8、问：公司当前市值是否低估？是否有考虑回购计划？

答：您好，所谓“低估”在于投资者自行判断，如未来有回购股份的计划，会及时履行信息披露义务，感谢您对公司的关注。

9、问：公司是否参与东数西算工程，这对公司未来发展有什么可量化的影响？

答：您好，东数西算规划对数据中心的需求是有促进作用的，尤其在能效要求提高上进一步提高了，也使公司高效产品和解决方案有更大作为空间。具体对 2022 年度的影响目前较难量化评估。

10、问：广东和河南的项目迟迟没有公告，遇到了什么问题？

答：您好，您提及的在广东中山和河南郑州的基地项目，公司均有相应的公告，未来如涉及相关法规要求的进展将及时公告。

11、问：齐总您好，看得公司在宣传储能温控中液冷管线接头的宣传，我想问一下这个接头是公司的专利产品吗？别的公司想要模仿的难度大吗？

答：您好，液冷管路和接头，是公司自行设计、加工的部件产品，也有

针对客户需求的定制类产品，公司拥有包括专利在内的核心技术、核心工艺，具有一定的差异化和竞争壁垒。

12、问：2021 年的储能项目订单中，液冷相对于风冷方案的比例是多少？未来哪一种会成为主流？

答：您好，我们看到随着液冷 PACK 的不断增加，液冷方式的比重在提升，长期而言风冷和液冷应该都有其合适的应用场景。

13、问：公司能否介绍一下在精密温控节能行业中，行业壁垒主要集中在哪里

答：您好，精密温控的行业特点是需求的快速变化和迭代，我们认为公司的研发创新能力是重要的核心竞争力之一。

14、问：齐总您好，看到有意向在郑州布局产业基地，请问会是哪一个业务模块，是储能温控吗？

答：您好，郑州基地的定位是公司在中原区域的产业布局，会根据需要用于多业务的产能和研发。

15、问：公司今年国外储能业务预计将比去年同期有大幅提高吗？电子散热预计今年量产多少规模？2022 年原材料仍然保持高位，你们有什么方案降本增效？二季度疫情对你们的发货按装有何影响，预计对二季度营收影响有多大？

答：您好，储能温控、电子散热等方向在 2022 年应该可以取得较高的增长速度。

16、问：2021 年度公司的海外市场的营收同比增涨高达 235%，公司目前海外市场的布局怎么样的，在海外市场的发展上有什么战略规划

答：您好，海外市场机会很好，公司已加大相关资源投入拓展。

17、问：电子散热产品有何进展，有出货吗

答：您好，有。

18、问：齐总您好，浪潮对外宣传液冷服务器机柜可以把 pue 降低到 1.1，请问目前公司接到的数据中心业务，客户大概的节能需求 pue 会是在一个什么值？

答：您好，公司在前几年的华北区域的间接蒸发冷却应用中已经能帮助客户将 PUE 低至 1.08，全年平均低于 1.25。液冷技术能进一步降低 PUE 指标，但该指标也和上架率、供电模式等有关系。

19、问：2022 年数据中心业务的增长，有大概预期吗，东数西算的影响占比有多大？

答：您好，东数西算规划对数据中心的需求是有促进作用的，尤其在能效要求提高上进一步提高了，也使公司高效产品和解决方案有更大作为空间。具体对 2022 年度的影响目前较难量化评估。

20、问：公司产品有应用于商用车领域，在乘用车市场有应用吗？公司有进入乘用车市场的打算吗？

答：您好，电动车领域，目前公司除了电动客车外，重点在拓展其他电动工程车、特种车的产品应用机会。

21、问：上游原材料成本对公司产品的毛利率影响较大，针对这一问题公司对成本控制有什么应对方案吗

答：您好，2021 年下半年由于大宗商品的价格上涨，引发了很多原材料成本的上涨，对公司毛利率有较大的压力，公司已经并继续坚持技术创新，优化产品设计等手段来消化、缓解成本上升的影响。2022 年我们还将继续这些积极努力来提升经营业绩。

22、问：公司经营状况良好，但未能反应在股价上，公司对于市值管理

有什么规划吗

答：您好，股价涨跌受宏观政策、行业周期、市场情绪等多方面因素影响。公司会努力做好经营管理工作，提升经营业绩，持续推动公司健康发展。

23、问：作为温控领域的领先企业，公司目前还看好领域内的哪些技术

答：您好，液冷设备散热、高效风冷散热、健康空气环境管理等方向都有很好的应用前景。

24、问：公司的竞争力优势有哪些？

答：您好，公司有技术研发创新、优秀的企业文化和经营管理团队、丰富的产品线和应用领域、优质的客户基础等方面的竞争优势。

25、问：目前公司机房温控节能产品和机柜温控节能产品的市场占有率有多少

答：您好，公司在这两个领域均为国内的龙头行业地位。

26、问：齐总您好，最近看到国家在充电桩的整体布局动作有在加速，比如在高速和服务区充电桩的配置。从公司对外宣传看，目前公司大功率充电桩的主要客户集中在小鹏公司。请问公司这个业务模块增速情况，是否会在今年有快速增量提高？谢谢

答：您好，当前，公司在充电桩方面的关注，主要在超级快充的散热系统上，随着需求的加速放大，相信会促进公司相关应用的营业收入。

27、问：您好，请问公司和华为都进行了哪些方面的合作？

答：您好，在通信设备散热、储能系统温控等多领域有长期、广泛的合作。

28、问：公司当前涉及多个行业，是否会使得产品技术研发投入压力大出现发展不平衡使得某条产品线竞争力下降

答：您好，公司看好的方向很多，资源的确是有限的，所以需要进行评估和排序。这些战略方向管理正是企业管理的重要环节，科学的决策过程将保障公司方向正确。

29、问：齐总您好，如果 2022 年原材料仍然保持高位，你们有什么方案降本增效？二季度疫情对你们的发货按装有何影响？预计对二季度营收影响有多大？谢谢

答：您好，目前原材料仍处于成本高位，但未见有更高涨幅，公司的降本措施也显成效。局部地区的疫情对二季度的运营有局部的影响，公司积极利用多区域布局等有利条件克服困难，对整体业务的影响在可控范围。

30、问：公司目前的产能是否能满足订单生产需求

答：您好，能。

31、问：能否介绍一下公司的销售模式和营销体系是如何建设的，未来要如何拓宽销售渠道

答：您好，针对不同行业的市场机会，公司搭建了相应的市场营销体系，并在客户平台等方面进行共享。

32、问：公司研发投入的同比上升，未来会继续保持这一研发投入力度吗

答：“持续创新，稳健增长”是公司重要的经营理念之一。公司未来仍会努力保持较高力度的研发投入。

33、问：请问：公司去年的研发投入是多少？今年预计是多少？

答：公司去年的研发投入约 1.5 亿元，同比上一年增长约 30%。今年预计仍将保持较快增长。感谢您的关注！

34、问：齐总您好，请问环境机和消毒机在疫情下是否已经打开了一定

市场份额？谢谢

答：您好，EBC 健康空气环境管理的相关业务已经有了初步的进展，在学校、医院、公共交通领域以及个人用户市场取得了一定的规模应用，未来预计用户对健康空气环境的意识会持续提高，市场需求潜力大。

35、问：未来三年公司有什么发展规划和战略

答：您好，公司中长期的发展目标是成为精密温控节能方案和产品的一流提供商，公司将继续坚持发挥自成立以来打造的“深刻理解客户需求”和“快速推出优质产品”的核心能力，坚持以客户需求为导向，不断快速推出满足客户需求和各细分行业发展趋势的新产品和解决方案，力争每个细分市场成为龙头或主流。

36、问：专业技术人才对公司长期发展有着重大影响，对于吸引更多专业人才加入，公司有什么计划吗

答：您好，结合公司战略规划和业务模式的特点，公司已构建一系列的短、中、长期的绩效管理制度与激励机制，以吸引和留住优秀人才，充分调动了核心管理团队、核心骨干、核心技术（业务）人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。

37、问：齐总您好，请问公司未来计划在储能领域的业务会加大力度扩展么？

答：会。

38、问：欧总您好，轨交和新能源客车 21 年主营都出现下降，22 年这一块业务将会有有什么增量的方案？谢谢

答：您好，交通领域的需求受行业周期和投资力度的影响，尤其 2021 年的郑州水灾等因素也有偶发性的影响。公司通过加强重点城市市场拓展、丰富产品方案等措施，同时逐步加强电动工程车辆等产品方案的拓展。

	<p>39、问：对比同业竞争对手，公司的核心竞争力以及优势体现在哪里</p> <p>答：您好，公司有技术研发创新、优秀的企业文化和经营管理团队、丰富的产品线和应用领域、优质的客户基础等方面的竞争优势。</p> <p>接待过程中，严格按照相关规定与投资者进行了充分的交流与沟通，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年04月28日整理